VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM



# BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH MẪU

(LOẠI HÌNH SẢN PHẨM)

**WIDGET CORPORATION**

***James Jones***

**18 tháng 9 năm 2000**


# BẢN KẾ HOẠCH KINH DOANH

## PHẦN 1: TÓM LƯỢC VỀ CÔNG TY

### Mô tả sơ lược về công ty của tôi

Tôi dự định kinh doanh toàn bộ các thiết bị cho phòng tắm bao gồm chai đựng nước rửa tay, khay đựng xà phòng, giá để bàn chải đánh răng, móc treo mũ và giá treo khăn tắm. Loạt sản phẩm này sẽ được thiết kế tại văn phòng tại nhà tôi và được sản xuất và đóng gói ở Trung Quốc.

### Thị trường và khách hàng mục tiêu

Khách hàng của tôi là những chuỗi cửa hàng bán đồ giảm giá với tình hình trả nợ tốt và có lịch sử thanh toán đúng hạn. Những chuỗi cửa hàng này bao gồm Albertson's, Costco, Fleming, Wal-Mart, K-Mart, Target, và một số cửa hàng được chọn khác.

### Xu hướng phát triển trong lĩnh vực kinh doanh này

Thông tin này sẽ cần được tập trung vào sản phẩm mà bạn dự định kinh doanh. Bạn có thể dẫn chứng bằng các tại liệu từ các nguồn thương mại về tốc độ phát triển dự báo về ngành kinh doanh của bạn? Nếu nguồn thông tin trong ngành không có, bạn sẽ cần phải đưa ra giải thích phù hợp về xu hướng phát triển và tiềm năng của thị trường mà bạn định tham gia. Phần này sẽ cung cấp thông tin cho bạn và những người hậu thuẫn cho bạn liệu thị trường của các sản phẩm mà bạn dự định kinh doanh đang phát triển hay đang suy thoái.

### Quyền định giá

Ban đầu tôi không thích thú với quyền định giá trong việc marketing các sản phẩm của Widget. Chuỗi cửa hàng bán đồ giảm giá là khách hàng chủ yếu quan tâm đến mức giá này. Để đạt được chi phí thấp hơn so với các đối thủ của mình, tôi dự định thực hiện công việc sau đây: ________________________.

Mục đích cuối cùng của tôi là xây dựng một hệ thống thật độc đáo và đề cao tính hiệu quả để khách hàng sẵn sàng trả với giá cao. Mục tiêu lâu dài của tôi là tạo dựng một thị trường không dựa hòan toàn vào giá cả. Tính độc đáo của nó bao gồm ____________.

## PHẦN 2: MỤC ĐÍCH VÀ CON NGƯỜI

Từ lâu tôi đã có kế hoạch lâu dài về việc kinh doanh riêng để sử dụng những kiến thức kinh doanh đặc trưng mà tôi có được. Mối quan hệ kinh doanh mà tôi đã xây dựng bao gồm với các nhà cung cấp, những người mua hàng của các kênh giá rẻ và các nguồn sản xuất. Họ là: ______, _______,_______. (Liệt kê danh sách và giải thích chi tiết về việc họ sẽ giúp bạn như thế nào).

Lý do tôi tin rằng các kế hoạch của mình khả thi là: __________. Tôi là người phù hợp nhất để nắm bắt cơ hội này bởi vì __________.

Hiện tại đang có những điều kiện đặc biệt thuận lợi để tôi khởi đầu việc kinh doanh là: ___________.

## CON NGƯỜI

**Kinh nghiệm làm việc liên quan tới công việc kinh doanh dự định tiến hành**

Kinh nghiệm làm việc của tôi như sau:
1995 – 1998: Chức vụ__________ tại công ty________. Mô tả chi tiết công việc thực hiện: ______________________________________
1998 – 2000 Phụ trách sản phẩm tại Công ty XNK ABC. Mô tả chi tiết công việc thực hiện: ______________________________________

Tôi đã liệt kê một loạt những điều ưa thích trong công việc và tính cách trong Exhibit A

Tôi cũng có những mối quen biết tại Hong Kong và Singapore và họ sẵn sàng giúp tôi trong việc thiết kế, sản xuất và đóng gói các sản phẩm của WIDGET. Hai hệ thống cửa hàng bán đồ giảm giá cũng đã yêu cầu tôi thuyết trình cho họ.

**Trình độ học vấn và các chứng chỉ về giáo dục**

BẰNG CẤP:

Quá trình học phổ thông của tôi: _________ tốt nghiệp trường trung học __________.

Quá trình học đại học của tôi _____tốt nghiệp đại học _____________ chuyên ngành ____________ năm________.

Trong thời gian ở trường________ tôi đã tham gia các hoạt động sau (hội sinh viên, hội nam/nữ sinh, các câu lạc bộ,....) Tôi cũng đã tham dự các khóa học và hội thảo sau: Khởi sự doanh nghiệp, Internet, ________________, _______________.

Sở thích của tôi là: __________________________________________________

## PHẦN 2: MỤC ĐÍCH VÀ CON NGƯỜI

Quá trình học tập của tôi vẫn đang tiếp diễn với việc đặt các tạp chí: Wall Street Journal, Plastics World, ....

Tôi cũng tham gia vào các hiệp hội và tổ chức nghề nghiệp sau: Hiệp hội Quốc gia các Nhà Nhập khẩu, Hội ngành nghề,....

## PHẦN 3: GIAO TIẾP

**Máy vi tính và các phương tiện giao tiếp**

Tôi có kế hoạch sử dụng tất cả các máy tính và thiết bị truyền thông sẵn có, đưa mình lên ngang hàng với các đối thủ lớn. Sau đây là những thông số kỹ thuật và ngân sách tạm thời cho những thiết bị này.

**Yêu cầu về nguồn lực:**

**Truyền thông**
Nhập thông số về tất cả các công cụ truyền thông

Nhận ngân sách cho tất cả các công cụ truyền thông

**Điện thoại**
Nhập thông số về điện thọai

Nhập ngân sách cho điện thoại

**Báo chí**
Nhập thông số về báo chí

Nhập ngân sách cho báo chí

**Máy fax**
Nhập thông số về máy fax

Nhập ngân sách cho máy fax

**Máy vi tính**
Nhập các thông số về máy vi tính

Nhập ngân sách cho máy vi tính

**Internet**
Nhập thông số về những nhà cung cấp dịch vụ Internet

Nhập ngân sách cho việc truy cập Internet

## PHẦN 4: Tổ CHỨC VÀ BảO HIểM

### Cơ cấu tổ chức

Tôi dự định sẽ chọn loại hình doanh nghiệp của mình là công ty. Mong muốn của tôi là phát triển Widget lên thành một công ty lớn với tầm quốc tế. Chi phí ban đầu và về sau cho việc vận hành một công ty sẽ là chi phí kinh doanh cần thiết. Thêm nữa, do việc điều hành công ty một cách chính xác sẽ tạo cho tôi một số trách nhiệm giới hạn nên tôi cho rằng đây là loại hình kinh doanh phù hợp cho mình. Tôi tin tưởng giao tất cả các công việc liên quan tới việc thành lập và duy trì các giấy tờ sổ sách của công ty cho luật sư riêng của mình.

### Các chuyên gia tư vấn chuyên nghiệp

Tôi tin rằng điều quan trọng là nhóm các cố vấn chuyên nghiệp của tôi phải được thu xếp trước khi bắt đầu kinh doanh. Danh sách các cố vấn này bao gồm:

Luật sư: Suzie Catchum
Kế toán: Norman Numbers
Đại lý bảo hiểm: Paul Premium
Ngân hàng: Douglas Deeppockets
Chuyên gia về thương mại điện tử: Mary Smith
Người khác: __________________
Người khác: __________________

### Giấy phép

Công ty Widget của tôi sẽ cần những giấy phép sau đây. Tôi sẽ cần phải nghiên cứu các quy định địa phương và các trường hợp:

1. Chính quyền thành phố: có thể bao gồm cơ quan cấp giấy phép kinh doanh, phòng kế hoạch, xây dựng, y tế,....
2. Norman Numbers, kế toán, sẽ tư vấn cho tôi về các yêu cầu về giấy phép và báo cáo cho chính quyền liên bang, bang và địa phương.
3. Luật sư Suzie Catchum sẽ cung cấp cho tôi danh sách những việc cần làm.

### Bảo hiểm

Tôi dự định sẽ sử dụng dịch vụ của Paul Premium, đại lý bảo hiểm của tôi. Hợp đồng bảo hiểm và các giới hạn đền bù sẽ như sau:

Premium sẽ cung cấp cho tôi một bảng về tất cả các hợp đồng bảo hiểm và mức giới hạn trách nhiệm.

## PHẦN 5: ĐỊA ĐIỂM

**Tiêu chuẩn về địa điểm**

Trong giai đoạn khởi đầu khoảng từ 6-12 tháng, tôi dự định sẽ đặt văn phòng tại nhà. Khi mọi việc đã được thiết lập, yêu cầu ban đầu về văn phòng của tôi sẽ là khoảng 1000 feet vuông với 2 phòng riêng biệt và một khu hành chính thư ký. Tiêu chuẩn của tôi về văn phòng là:

1. Tiện về nhà.
2. Thuê trong thời gian ngắn hạn từ 1-2 năm với hợp đồng 1 năm và có thể gia hạn thêm 1 năm nữa.
3. Một điều khỏan về việc bên cho thuê địa điểm sẽ cho tôi mở rộng địa điểm như yêu cầu với một điều khoản cho phép tôi ngừng hợp đồng nếu như việc mở rộng địa điểm không thực hiện được.
4. Sơ đồ mặt bằng văn phòng bao gồm những công việc nâng cấp của chủ nhà sẽ do chủ nhà cung cấp. Xem trong Exhibit "C".
5. Luật sư sẽ xem xét việc thuê địa điểm.
6. Sử dụng danh sách các công việc cần làm khi thuê địa điểm được đính kèm theo.

Việc sử dụng các tiêu chuẩn về địa điểm sẽ cho tôi kinh nghiệm trong việc thuê các địa điểm lớn hơn trong tương lai gần. Các kế hoạch phát triển tương lai có bao gồm kho chứa hàng. Tôi sẽ chịu trách nhiệm về những giao ước thuê mướn lớn và sẽ xem xét kỹ lưỡng. Việc nghiên cứu về địa điểm bao gồm:

- yêu cầu về mặt bằng
- các yêu cầu trong tương lai
- nghiên cứu và đánh giá địa điểm nếu cần (đính kèm)
- nghiên cứu về nhân khẩu học nếu cần (đính kèm)
- danh sách các việc cần làm khi đi thuê (đính kèm)
- ước lượng chi phí mặt bằng trên % doanh số
- khoanh vùng/phân khu và phê chuẩn

## PHẦN 6: KẾ TOÁN VÀ DÒNG TIỀN

**Kế toán**

Kiến thức của tôi về kế toán là ______. (Nếu bạn không có đủ kiến thức cơ bản về kế toán, hãy cho biết bạn dự định trang bị kiến thức cần thiết như thế nào.)

Kế toán của công ty: tôi có kế hoạch làm việc với Norman Numbers.

Các chương trình phần mềm về kế toán và bảng lương: tôi sẽ sử dụng các hệ thống sau: ______________________.

Phương thức hạch toán kế toán: tôi sẽ áp dụng phương thức lũy kế bởi vì đây là yêu cầu chung đối với dịch vụ doanh thu nội bộ dành cho các doanh nghiệp liên quan tới sản xuất và lưu kho.

Giấy tờ sổ sách: Các tài khoản và sổ sách của công ty Widget sẽ hoàn toàn tách biệt với của cá nhân tôi.

Thuế: Nhân viên kế toán của công ty, ông Numbers, sẽ giúp tôi hệ thống giấy tờ thanh toán bảo hiểm xã hội, dự tính thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế trên bảng lương và thuế doanh thu và lợi tức. Mã số thuế của liên bang (FEIN) là: _______________. Mã số thuế tại bang là: _____________.

Kiểm soát nội bộ: ông Numbers sẽ giúp tôi thiết lập các hệ thống kiểm soát phù hợp đối với các quỹ của doanh nghiệp bao gồm chính sách về lưu kho và kiểm soát. Việc mua hàng, thu tiền mặt và ký séc sẽ không được ủy thác.

Thống kê hàng quý: Thuế sẽ được thanh toán vào những thời điểm thích hợp. Ông Numbers sẽ giúp tôi trong việc thiết lập hệ thống giấy phép bán lại tài sản để báo cáo lên cơ quan thuế của bang

Đối chiếu tài khoản: Tài khoản sẽ được đối chiếu trên cơ sở hàng tháng.

Bảng cân đối kế toán: mẫu riêng về bảng cân đối kế toán ban đầu được đính kèm theo đây bao gồm thời gian biểu về nhu cầu đối với thiết bị và đồ đạc sẽ được thể hiện trong bảng cân đối kế toán.

Báo cáo kết quả kinh doanh: Kèm theo đây là bản dự báo kết quả kinh doanh của tôi cho 6 tháng và năm đầu tiên.

## PHẦN 6: KẾ TOÁN VÀ DÒNG TIỀN

### Dự báo dòng tiền

Tôi có đính kèm bảng phân tích dòng tiền trong 1 năm trong đó bao gồm dự báo về doanh số, các chi phí và tiến vốn cần có. Bảng liệt kê tất cả các khoản chi phí cũng được tính đến trong bảng dự báo về dong tiền.

### Phân tích chi phí

Dưới đây là liệt kê chi tiết về chi phí của mỗi sản phẩm riêng lẻ trong nhóm các sản phẩm đầu tiên của tôi. Mục tiêu ban đầu của tôi là giá bán sẽ bằng giá vốn cộng thêm khoảng ___%.

### Kiểm soát nội bộ

Kế tóan của công ty, Norman Numbers, đã có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh này kể cả về thương mại quốc tế. Ông ta sẽ giúp tôi thiết lập hệ thống kiểm soát nội bộ để đảm bảo rằng Công ty Widget sẽ thu được toàn bộ thu nhập mà không bị thất thoát do việc lãng phí, nhầm lẫn, không trung thực hoặc bất cẩn của nhân viên.

Việc này sẽ bao gồm chính sách về hàng lưu kho trong đó có việc ai sẽ ký cung cấp hàng và dịch vụ và ai sẽ kiểm soát việc xuất hàng cũng như việc cung cấp dịch vụ ra bên ngoài. Chính sách kiểm soát nội bộ cũng bao gồm việc quy định chỉ bản thân tôi được quyền để ký các yêu cầu mua hàng, đưa ra yêu cầu thu tiền và ký séc.

## PHẦN 7: TÀI CHÍNH

**Chiến lược tài chính**

Các yêu cầu của tôi về vốn khởi sự là:

Kèm theo đây là danh sách các chi phí cần được bỏ vốn hoặc đi vay. Những khoản chi phí này bao gồm việc mua đồ đạc văn phòng, mua máy vi tính, thiết bị và dụng cụ, chi phí đi lại và các chi phí ban đầu. Những chi phí này được tính toán trong bản dự báo dong tiền hàng tháng trong đó chỉ ra lượng tiền cần thiết trong thời gian sắp tới.

Những nguồn tiền mặt cho việc khởi sự doanh nghiệp của tôi như sau. Tôi cũng đã cung cấp một bảng nêu tất cả các nguồn tiền cho việc khởi sự.

Các nguồn tài chính cho việc khởi sự doanh nghiệp của tôi được nêu trong bảng sau đây. Mặc dù tôi không dựa vào việc cho vay từ các ngân hàng, tôi có các nguồn sã có khác chẳng hạn việc cho thuê thiết bị và đồ đạc, tiền từ các nhà cung cấp hoặc nơi cầm cố,... Những nguồn mà tôi nói đền ở trên bao gồm những đầu mối liên lạc hữu ích với các tổ chức cho vay: nhân viên kế toán, hội doanh nghiệp nhỏ, bạn bè và họ hàng,....

Tôi luôn sẵn sàng trình bày kế hoạch của mình cho những đơn vị tổ chức cho vay tiềm năng. Các tài liệu trình bày bao gồm bản kế hoạch kinh doanh này, bản báo cáo về tình hình tài chính của cá nhân tôi và các khỏan thuế đưọc hòan trả cho cá nhân. Tôi sẽ chuẩn bị tỉ mỉ về nhu cầu về tài chính và tiến độ hoàn vốn cũng như nguồn chi trả của mình. Tôi sẽ chuyển cho các nhà cho vay tiềm năng bản dự báo dòng tiền trong đó có nêu những nguồn chi trả và tôi sẽ bảo vệ những dự báo của mình.

## PHẦN 8: THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

### Kế hoạch về thương mại điện tử

Trong kế hoạch marketing tổng thể của tôi có một công cụ quan trọng đó là một website phục vụ cho thương mại điện tử giữa các doanh nghiệp. Tôi dự định sẽ xây dựng trang web tại địa chỉ www.widgetcorp.com mà tôi đã đăng ký. Nó cho phép các khách hàng của tôi là chuỗi các cửa hàng bán đồ giảm giá có thể đặt hàng (và đặt thêm hàng) trực tuyến từ website này. Tôi sẽ thuê ông Mary Smith ở công ty Tư vấn Thương mại điện tử Smith để thiết kế, lắp đặt và duy trì trang web này.

Tính năng của trang web www.widgetcorp.com như sau:

 Dễ sử dụng với những tính năng chỉ dẫn dễ dàng và tải thông tin nhanh.
 Cung cấp các thông tin hữu ích như các thông tin chi tiết về tất cả các sản phẩm trong nhóm hàng mà tôi kinh doanh.
 Các thủ tục về việc mua hàng cho khách hàng là các công ty sẽ được thiết kế.
 Tôi dự định sẽ sử dụng website này làm nơi để khách hàng có thể phản hồi nhằm cải tiến mọi mặt của việc kinh doanh các sản phẩm trong ngành hàng cũng như các thủ tục kinh doanh.

### Ngân sách cho thương mại điện tử

Ngân sách dành cho việc thiết kế, vận hành và chi phí ban đầu cho trang web ứng dụng thương mại điện tử sẽ là __________. Nó dựa trên một hợp đồng ký kết với Công ty tư vấn về thương mại điện tử Smith. Chi phí hàng tháng cho việc duy trì trang web này sẽ là $ ________.

## PHẦN 8: THƯƠNG MạI ĐIỆN Tử

**Cạnh tranh bằng thương mại điện tử**

Việc sử dụng thương mại điện tử trong việc kinh doanh giữa các doanh nghiệp đang là một chuẩn mực trong ngành này và nó cũng là một công cụ marketing quan trọng. Tôi muốn duy trì một website để tạo ra một hình ảnh về một nguồn lực năng động và tươi trẻ cho các khách hàng của mình. Tôi không muốn bị lạc hậu trong việc phát triển website và sẽ thường xuyên nâng cấp nó.

## PHẦN 9: VIệC MUA LạI DOANH NGHIệP

**Các thủ tục cần tiến hành khi mua lại doanh nghiệp khác**

Trong tương lai tôi có thể có cơ hội mua lại các doanh nghiệp khác. Để có thể đưa ra các quyết định sáng suốt về việc mua lại doanh nghiệp, các quy trình sau sẽ được tuân thủ.

Tôi sẽ sử dụng một nhóm chuyên gia để đưa ra lời khuyên cụ thể cho mọi khía cạnh của việc mua lại doanh nghiệp bao gồm:

- ☐ Luật sư
- ☐ Kế toán
- ☐ Ngân hàng
- ☐ Môi giới
- ☐ Nhà cung cấp thiết bị
- ☐ Những chủ doanh nghiệp khác

Sẽ cần đến các thông tin sau:

1. Các giấy tờ của người bán và việc xác minh về doanh thu
2. Tình hình tại chính hiện nay
3. Báo cáo về tiền gửi ngân hàng
4. Hóa đơn của nhà cung cấp
5. Bản so sánh về tài chính với những doanh nghiệp tương tự khác
6. Những thông tin khác _______________

Việc phân tích về giá trị bao gồm:

Cơ sở để đánh giá: các bản định giá,...
Phương thức mua: tồn kho, tài sản,....
Nếu là nhượng quyền kinh doanh, phỏng vấn với vài đơn vị được chọn ngẫu nhiên
Đánh giá về những khoản thu nhập dự kiến trong tương lai
Lý do bán của người bán
Nguồn tài chính cho việc mua lại
Kiểm tra cac khỏan được hoàn thuế của cá nhân và của doanh nghiệp
Đánh giá hợp đồng cho thuê
Chất lượng của việc cải tiến
Chất lượng và khối lượng hàng trong kho. Mua hàng cũ?
Điều kiện của các khoản phải thu
Tình trạng của các khoản phải trả
Hiện trạng của đơn hàng chưa thực hiện xong
Đánh giá các mối quan hệ với khách hàng và danh tiếng của doanh nghiệp
Đánh giá về giấy phép và các phê chuẩn của chính phủ
Hiện trạng của các tranh chấp chưa được giải quyết
Các phần khác _____________

## PHẦN 10: MARKETING

### Kế hoạch marketing

Kế hoạch của tôi là tập trung toàn bộ mọi hoạt động marketing vào việc thiết lập một cơ sở tại một chuỗi cửa hàng lớn. Đích thân tôi sẽ phụ trách việc liên hệ với cách khách hàng phù hợp. Toàn bộ các sản phẩm trong ngành hàng sẽ được giới thiệu trong một gói bao gồm việc trưng bày các sản phẩm gắn liền với chính sách bán hàng của mỗi kênh. Ban đầu cơ cấu giá cả sẽ dựa trên việc tăng giá tối đa ____% mục đích là để đưa ra chiết khấu trên giá lớn. Tôi sẽ dựa vào sự kết hợp giữa thời trang, chất lượng và giá cả để thâm nhập vào thị trường này.

### Các chương trình quảng cáo và khuyến mãi

Kế hoạch ngắn hạn (6 đến 12 tháng): Ban đầu sẽ không có ngân sách chi cho việc quảng cáo, việc quảng cáo sẽ hoàn toàn do cá nhân tôi thực hiện. Giám đốc của các đơn vị cung cấp hàng sẽ trực tiếp thăm viếng các khách hàng của tôi. Kế hoạch của tôi là giới hạn ngân sách cho việc quảng cáo nằm trong chi phí đi lại để thuyết trình và những hoạt động tiếp theo sau.

Kế hoạch trung hạn (12 – 36 tháng): Tạo ra sự nhận biết về thương hiệu ở thị trường bán lẻ. Tôi dự định dành ___% doanh thu tham gia các chiến dịch quảng cáo với các chuỗi cửa hàng bán đồ giảm giá của mình. Tôi sẽ thu hút sự có mặt của các công ty quảng cáo địa phương.

Kế hoạch dài hạn: Tôi dự định xây dựng một cách mạnh mẽ sự nhận biết và trung thành với thương hiệu bằng cách trích ngân sách ____% doanh thu cho việc đặt chỗ quảng cáo trên các tạp chí thương mại, các tạp chí tiêu dùng phù hợp và tham gia các chiến dịch quảng cáo với khách hàng của mình.

## PHẦN 10: MARKETING

### Mua hàng và kiểm soát tồn kho

Để bổ sung lượng hàng trong kho, tôi dự định cùng với các khách hàng của mình áp dụng nguyên tắc just-in-time và sử dụng hệ thống giao dịch trực tuyến sẵn có của họ. Việc lưu kho phải được giữ ở mức càng thấp càng tốt qua việc sử dụng hệ thống giao hàng nhanh và trực tiếp. Các quy trình sau đây sẽ được áp dụng.

Chúng tôi sẽ áp dụng điều khoản về hạn thanh toán trong 30 ngày và có giảm giá 2% cho việc thanh toán trong 10 ngày.
Sẽ duy trì một hệ thống kiểm soát việc lưu kho.
Tất cả hàng hóa mua vào sẽ được đếm và kiểm tra.
Chúng tôi sẽ thanh toán cho các đối tác của mình đúng hạn và sẽ trung thành với họ.
Chúng tôi sẽ yêu cầu được giảm giá và sẽ sử dụng chúng.
Các yêu cầu mua hàng sẽ phải bao gồm:

- Giá và các điều khoản
- Việc đảm bảo về giá
- Tất cả đều trên giấy tờ
- Đầy đủ thông số kỹ thuật
- Thời hạn giao hàng
- Tất cả mọi cam kết đều được ghi trên giấy tờ
- Những trường hợp bất khả kháng sẽ được đề cập tới trong các yêu cầu mua hàng
- Mọi thay đổi và phát sinh phải được đồng ý trước bằng văn bản
- Việc kiểm soát nội bộ sẽ được thực hiện trước khi vận chuyển và nhận hàng

### Chính sách về đào tạo

Ban đầu tôi sẽ thực hiện công việc bán hàng cho các khách hàng trong ở các chuỗi cửa hàng bán đồ giảm giá. Khi việc kinh doanh được mở rộng, tôi sẽ bắt đầu thực hiện việc marketing với các cửa hàng bán lẻ nhỏ hơn. Tôi sẽ tuyển các nhân viên bán hàng có khả năng làm cho các khách hàng nhỏ tự tin, những người muốn làm ăn với các nhà cung cấp có hiểu biết và sẵn sàng giúp đỡ. Để đạt được điều này tôi sẽ tuyển chọn nhân viên theo tiêu chuẩn sau. Những người:

- Thích công việc mình làm
- Học hỏi nhanh
- Tạo ra một hình ảnh thân thiện và tích cực
- Thích làm việc với mọi người và có khả năng quan hệ tốt
- Sẵn sàng giúp đỡ khách hàng và theo kịp các đồng sự
- Có tham vọng và mong muốn được trao thêm trách nhiệm

Tôi sẽ tuân thủ danh sách công việc cần làm khi tuyển dụng:

- Xây dựng chính sách bằng văn bản về tuyển dụng bao gồm cơ cấu lương, thưởng.
- Xây dựng bản mô tả công việc cho mọi người.
- Tiến hành các cuộc họp định kỳ về marketing.

## PHẦN 10: MARKETING

- Có chính sách và quy trình giải quyết các khiếu nại của khách hàng bằng văn bản.
- Duy trì các định hướng rõ ràng về chính sách giá cả và việc đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

**Cạnh tranh**

Các đối thủ cạnh tranh chính của tôi là Công ty Nhựa Colossal. Tôi cũng đã đính kèm một bản danh sách tất cả các đối thủ chính trong lĩnh vực kinh doanh này và khách hàng của họ là ai. (cung cấp danh sách các đối thủ chính)

**Kế hoạch tận dụng điểm yếu của đối thủ**

Đối thủ lớn nhất của tôi là Công ty nhựa Colossal với 20 năm thành công và tên tuổi đã có chỗ đứng trên thị trường. Nhưng họ phải chịu chi phí chung lớn trong khi tôi thì không. Họ không thể thay đổi hoặc nâng cấp nhanh chóng các sản phẩm của học. Kế hoạch của tôi là đánh bại vai trò dẫn đầu của họ bằng những thiết kế mới mẻ và hình ảnh bao bì hấp dẫn cộng với giá cả rất cạnh tranh. Tôi dự định sẽ tiếp tục đưa ra thêm những yếu tố gia tăng và tinh xảo vào dòng sản phẩm của mình.

Thêm nữa người tiêu dùng sản phẩm cuối cùng của tôi là các gia đình trẻ nên họ sẽ không có ấn tượng với những nhãn hiệu đã có từ lâu. Bằng việc vận hành công ty với một chi phí thấp, tôi tin tưởng rằng mình sẽ tìm được chỗ đứng trên thị trường này. Bản tiểu sử sơ lược về các đối thủ chính của tôi được đính kèm theo đây trong đó có nêu những điểm yếu của họ cũng như kế hoạch của tôi tận dụng những điểm yếu này như thế nào.

## PHẦN 11: KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN

**Việc mở rộng**

Một khi doanh nghiệp của tôi đã bắt đầu ổn định, tôi sẽ thực hiện chiến lược phát triển sau đây. Tôi dự tính sẽ cần khoảng ____ (tháng hoặc năm) để tích lũy đủ kinh nghiệm và lợi nhuận trước khi có bất cứ kế hoạch mở rộng nào.

Chiến lược phát triển của tôi sẽ dựa vào những định hướng sau:

Tôi không có kế hoạch cố định nào cho việc mở rộng kinh doanh nhưng sẽ đợi đến khi có đủ kinh nghiệm cần thiết, lợi nhuận và vốn để bắt đầu. (nếu như bạn dự định mở rộng thành một chuỗi cửa hàng thì đây là nơi để bạn đưa ra lập luận rằng các hoạt động kinh doanh thử nghiệm ban đầu sẽ mang lại lợi nhuận tốt trước khi bạn mở thêm các cửa hàng khác.)

Việc kiểm soát hệ thống kế toán và tiền mặt sẽ được thực hiện với việc lập báo cáo lãi/lỗ cho mỗi cửa hàng mở thêm trên cơ sở _____ (hàng tháng,...).

Kiểm soát nội bộ đối với hệ thống kế toán, tiền mặt và hàng lưu kho sẽ được thực hiện.

Luật sư của tôi sẽ xem xét tất cả các giấy tờ liên quan tới việc mở rộng này bao gồm các giấy tờ thuê mướn, hợp đồng lao động, quy chế thưởng, giấy phép, thỏa thuận nhượng quyền, các cam kết quan trọng với nhà cung cấp và khách hàng,...

Kế hoạch của tôi là mọi việc mở rộng hoạt động kinh doanh sẽ không thay đổi quan điểm của tôi là dành một thời gian thích hợp cho gia đình.

Các chính sách về tuyển dụng và đào tạo cũng như các kế hoạch phụ cấp, phúc lợi sẽ được thiết lập.

Tôi muốn ủy thác quyền và trách nhiệm cho một nhóm các nhà quản lý với những điều kiện sau đây:

1. Động lực cho các nhà quản lý của tôi là cơ chế thưởng trong đó nó gắn chặt với thành công của mỗi cá nhân. Cơ chế này được viết ra trên cơ sở đơn giản và nhấn mạnh tinh thần trách nhiệm. Mẫu phác thảo cơ chế thưởng có được đính kèm theo đây.
2. Việc phân bổ tài chính và việc ký séc sẽ không được ủy thác cho người khác.

Tôi dự định thường xuyên nghiên cứu các đối thủ cạnh tranh. Thành công hay thất bại của họ sẽ giúp tôi định hướng những điều nên và không nên làm.

## PHẦN 11: Kế HOạCH PHÁT TRIểN

**Giải quyết các vấn đề lớn**

Chính sách của tôi trong việc giải quyết các vấn đề lớn là xác định và ghi nhận vấn đề kịp thời và trung thực. Tôi dự định sẽ đưa vào thực hiện ngay những chính sách sau nếu và khi những tình huống bất lợi nảy sinh trong khi thực hiện chiến lược phát triển của mình:

Nguy cơ cạn tiền mặt: tôi dự định duy trì việc dự báo dòng tiền trên cơ sở ___ (hàng tháng). Việc dự báo về doanh thu, chi phí và những tình huống bất ngờ sẽ được nêu một cách trung thực. Các biện pháp khắc phục kịp thời sẽ được đưa ra mỗi khi có sự thâm hụt về vốn thông qua việc cắt giảm chi phí để duy trì dòng tiền dương và lợi nhuận.

Khi doanh thu giảm hoặc bán hàng thiếu hiệu quả:

1. Tôi sẽ đưa ra các biện pháp khắc phục kịp thời bằng việc cắt giảm chi phí.
2. Tôi sẽ cải tiến mọi mặt của sản phẩm bao gồm giá trị, hình ảnh và hiệu suất
3. Tôi sẽ tìm các cách mới để thúc đẩy bán hàng bằng việc __________________.
4. Tôi cũng dự định gắn kết với loại hình kinh doanh đặc thù mà tôi biết rõ nhất này trừ khi gặp phải những sai sót chết người.

Gian lận, trộm cắp và thất thoát: tôi dự định sẽ thực thi những chính sách tương tự như những chính sách đã được chứng minh là hiệu quả tại công ty ____________ một trong những đối thủ lớn nhất của tôi.

Tình huống kinh doanh ảm đạm: tôi luôn sẵn sàng cắt giảm chi phí kịp thời để đảm bảo khả năng thanh toán. Tôi cũng sẽ luôn để mắt tới những cơ hội kinh doanh tốt trong thời gian việc kinh doanh không thuận lợi.